

L'évolution du marché de la GED aux USA et en Europe

Comme tous les ans, l'AIIM International (Association for Information & Image Management) publie une étude sur l'état du marché de la gestion électronique de documents et d'informations durant l'année écoulée. De cette enquête, elle tire des prévisions de croissance à moyen terme. De son côté, le cabinet Strategy Partners en fait de même sur le marché européen.

Pour mener l'étude intitulée *"State of Document Technologies Industry : 1997-2003"* (uniquement disponible en anglais), l'AIIM International a fait appel à la société GartnerGroup qui a contacté les professionnels, interrogé des utilisateurs et rédigé ce rapport. Elle a récolté des informations chiffrées sur les marchés américain, européen et de la zone Asie/Pacifique, données qui constituent la base de ses prévisions pour les années à venir. En guise d'introduction, les rédacteurs de l'étude présentent leurs méthodes d'analyse et la segmentation des technologies et des produits qu'ils ont adoptées. Ils introduisent un nouvel acronyme "IDOM" pour Integrated Document and Output Management. IDOM est, selon eux, un ensemble de techniques, de produits et de prestations associées. Jusqu'à présent, le terme le plus couramment utilisé de l'autre côté de l'Atlantique était EDM pour Electronic Document Management et EDMS, le terme Systems de la fin définissant des solutions packagées ou non. Pour apporter leur grain de sel à la confusion, certains fournisseurs de produits utilisent aussi le terme Knowledge Management (Gestion des connaissances), pas toujours approprié aux applications de type GED/GEIDE bien que celles-ci puissent faire partie de ce concept globalisateur. En cherchant plus loin, nous avons également rencontré des fournisseurs qui, concernant leurs produits qui associe workflow et GED, parlent de E-Commerce (Commerce Electronique) bien que

l'aspect transactionnel du mot commerce ne soit pas évident dans la plupart des cas. Ces appellations sont avant tout affaire de marketing où chacun tente de se démarquer de son concurrent en n'oubliant surtout pas de surfer sur la vague internet/intranet.

Selon l'étude de l'AIIM, le marché de la GED/GEIDE aurait généré un chiffre d'affaires global de 13,2 milliards de dollars (environ 85 milliards de francs) en 1998. Les analystes du GartnerGroup s'attendent à une croissance annuelle de l'ordre de 26% en taux composé; ce qui aboutit à un marché de 41,6 milliards de dollars (270 milliards de francs) pour l'année 2003. Les utilisateurs de solutions ou de systèmes que nous désignerons du terme générique de GED varient d'un continent à l'autre. Selon cette étude, aux USA, les grandes sociétés sont les premiers consommateurs de GED suivies des entreprises moyennes (37%) puis des petites qui ne représentent que 14% du marché. Il n'en serait pas de même en Europe où les entreprises de taille moyenne représenteraient 54% du marché suivies des petites sociétés (27%) puis des grandes entreprises ou institutions. En Asie, le marché serait poussé par une

forte demande des moyennes entreprises qui représenteraient à elles seules 76% du marché sur cette zone géographique. Avant de rentrer dans les détails chiffrés de différents segments de solutions ou de prestations, il est intéressant de savoir à quels vendeurs de solutions GED/GEIDE s'adressent les utilisateurs selon cette étude. D'après les réponses obtenues, 25% ont acquis leur système auprès d'une société de services ou d'une source extérieure, 20% auprès d'intégrateurs, 19% auprès d'éditeurs ou de revendeurs de logiciels, 17% via des consultants ou des développeurs d'applications et 11% auprès de VAR (revendeurs à valeur ajoutée). Les 8% restants n'ont pas précisé leurs fournisseurs.

Un marché en croissance régulière

Le tableau suivant comprend à la fois les chiffres d'affaires annuels globaux des années écoulées (1997 et 1998) et les estimations pour les quatre prochaines années. De 11,087 milliards de dollars en 97, les ventes sont passées à 13,217 milliards de dollars en 1998 et devraient atteindre 17,534 milliards de dollars en 1999. Les rédacteurs sont optimistes et croient à la poursuite de

**Le marché mondial des solutions GED/GEIDE et ses évolutions
Selon l'étude AIIM'99 réalisée par le GartnerGroup**

Revenus	Ventes		Estimations en millions de \$				
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Valeur	11.087	13.217	17.534	22.725	28.659	35.061	41.552

**Revenus des fournisseurs de solutions GED
par régions et prévisions d'évolution selon l'étude AIIM'99**

Région	Ventes		Estimations en millions de dollars				
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
USA	6.410	7.582	9.842	12.503	15.480	18.622	21.733
EUROPE	2.497	4.142	5.168	6.447	7.963	9.656	11.436
ASIE/ PACIFIQUE	1.550	703	1.442	2.331	3.347	4.444	5.557
Reste du monde Canada inclus	629	789	1.082	1.444	1.868	2.338	2.826
TOTAL	11.087	13.217	17.534	22.725	28.659	35.061	41.552

**Marché de la GED 1998 par type de produits et régions
selon l'étude AIIM'99**

Région	USA	Europe	Asie/Pacifique
COLD	23%	20%	8%
Workflow	24%	23%	32%
Document repository management	18%	14%	28%
Document component management	8%	21%	9%
GED "image"	24%	20%	19%
Micrographie/RAO	3%	1%	4%
Toutes technologies	100%	100%	100%

**Marché de la GED 1998 par type d'applications et régions
selon l'étude AIIM'99**

Région	USA	Europe	Asie/Pacifique
Applications verticales	8%	59%	28%
Gestion des connaissances	15%	21%	9%
Contenu Web	59%	13%	26%
Commerce électronique	19%	7%	36%
Toutes applications	100%	100%	100%

cette croissance dans les années à venir. La répartition géographique du chiffre d'affaires fait apparaître des disparités entre les zones géographiques concernées. En 1998, le marché américain (USA seulement) a représenté à lui seul environ 57,3% des ventes mondiales; l'Europe représentant environ 31,33% suivie de la zone Asie/Pacifique avec 5,3%. Le reste englobe les autres continents ainsi que le Canada. Selon les rédacteurs de l'étude, cette tendance devrait se poursuivre dans les années à venir avec quelques variantes mineures de répartition. L'analyse de la nature des applications et des technologies mises en

œuvre dans les systèmes GED ou GEIDE montre des comportements ou des besoins différents selon les zones géographiques. Aux USA, les systèmes de type GED "image" et de workflow représentent chacun 24% des solutions vendues. En Europe, les chiffres respectifs sont de 20% pour les premiers et de 23% pour le workflow. Les solutions de GED COLD représentent 23% des ventes aux USA contre 20% en Europe et seulement 8% en Asie/Pacifique où le workflow serait le principal marché avec 32% des ventes. En terme d'applications ou de finalités d'usage des systèmes, les chiffres fournis par cette étude sont

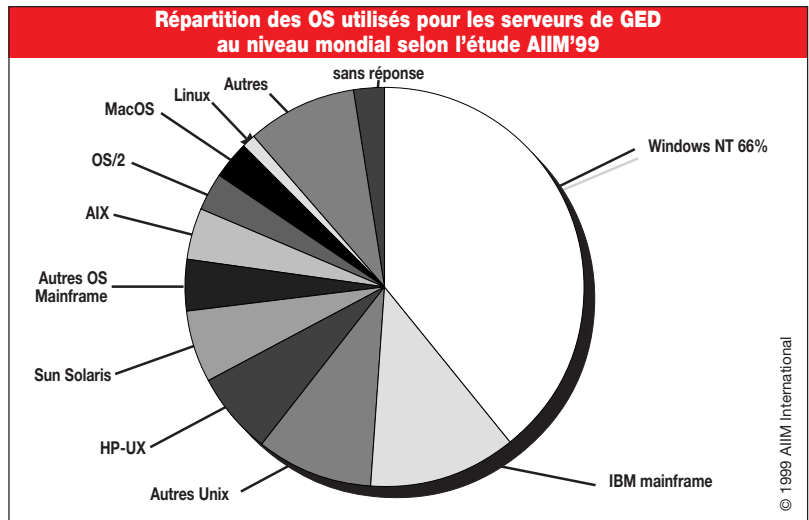
particulièrement intéressants. Aux USA, durant l'année 1998, 59% des solutions vendues étaient orientées vers le "web content" ou contenu internet/intranet contre seulement 13% en Europe mais quant même 26% en Asie/Pacifique. A notre avis, et cela se confirme avec d'autres études, le marché européen est en passe de rejoindre la tendance américaine ou asiatique, la demande se faisant plus forte pour ce type d'application - ou du moins pour des solutions GED/GEIDE possédant des extensions vers l'intranet ou l'internet. L'on remarquera que les applications à base de microfilm ou de type micrographique ne représentent, selon cette étude, que 1% des systèmes installés en 1998 en Europe contre 3% aux USA et 4% dans la zone Asie/Pacifique. Cela peut s'expliquer, si ces informations sont exactes, par un taux de renouvellement de ces solutions plus faible sur le vieux continent qu'aux USA mais aussi par le manque de dynamisme commercial des industriels présents sur ce secteur. Les rédacteurs de l'étude font remarquer à ce sujet que le faible taux de la gestion de documents-images à l'aide d'une technologie à base de film n'est pas surprenant puisqu'il s'agit d'une technologie de niche. "Les organisations qui ont besoin de conserver un document pour longtemps, les administrations par exemple, ont tendance à choisir le microfilm car nul ne sait si les médias optique seront lisibles dans 30 ans. Les pronostics qui tenaient les technologies à base de films pour moribondes ne sont plus de mise car elles occupent des niches où s'exprime le besoin clair et parfaitement défini de conservation à long terme de fichiers".

En terme de plates-formes utilisées, et ce n'est pas une surprise, le système d'exploitation Windows NT triomphe notamment pour la partie serveur. En 1998, 66% des solutions de GED/GEIDE vendues à travers le monde utilisaient cet OS. La répartition par zone est de 71% aux USA, 60% pour l'Europe et de 64% pour l'Asie/Pacifique. Viennent ensuite les systèmes utilisés en connexion avec des ordinateurs centraux (20%) puis plusieurs versions d'Unix, comme le montre le tableau suivant. L'étude de l'AIIM va plus

loin en présentant une segmentation par type d'applications et de nombreuses présentations détaillées. Forte de 70 pages, elle constitue une des plus intéressantes synthèses que l'on puisse trouver sur les marchés de la GED/GEIDE, du workflow et de l'ensemble des technologies connexes. Elle est vendue au prix abordable de 150 dollars (environ 1.000 francs).

EDM Europe : une étude du marché européen de la GED/GEIDE

Pour la troisième année consécutive, le cabinet européen **Strategy Partners** réalise actuellement l'étude **EDM Europe 99** qui va paraître en deux parties. La premier tome comprendra des informations chiffrées sur les ventes effectuées par les professionnels sur le marché européen avec différentes segmentations par catégories d'applications et de technologies. Il sera disponible à la fin de cette année. Le second tome comprendra des informations recueillies auprès des utilisateurs actuels ou potentiels de solutions de GED, de workflow, etc, et fournira des données chiffrées sur leurs attentes. L'édition EDM Europe 98 parue il y a plus de six mois donne déjà des informations précieuses sur le marché de la GED/GEIDE et des technologies assimilées. Selon les rédacteurs de cette étude qui ne segmentent pas le marché de la même façon que les analystes américains, le marché européen des logiciels de GED et assimilés a généré un chiffre d'affaires de 816 millions de dollars (environ 5,3 milliards de francs) en 1997. La GED "image" représentait un marché d'environ 312 millions de dollars (2 milliards de francs) en 1997 et affichait un taux de croissance de 29% par rapport à l'année précédente. Les estimations pour 1998 sont de 387 millions de dollars (2,5 milliards de francs) pour les seuls logiciels de GED "image", ce qui représente une croissance de 24% par rapport à 1997. En Europe, comme le soulignent les auteurs de cette étude, le marché est fragmenté par pays ou zones géographiques, ce qui déconcertent certains éditeurs notamment américains qui ne comprennent pas toujours les barrières de la



langue et les habitudes de travail. Selon l'étude EDM Europe 98, le marché le plus porteur serait le marché allemand avec une part de 35%, suivi du Royaume Uni avec 29% puis de la France avec 11%. Les autres sont par ordre d'importance : le Benelux, la Scandinavie, l'Italie, la Suisse, l'Autriche, l'Espagne et le Portugal. La GED COLD en 1997 aurait généré un chiffre d'affaires de 159 millions de dollars (environ un milliard de francs). Le marché du workflow aurait créé un revenu de 151 millions de dollars en 1997 (environ 982 millions de francs), revenu estimé à 182 millions de dollars (environ 1,18 milliard de francs) pour 1998; soit une croissance de 21%. L'étude EDM Europe contient des détails sur d'autres segments de marché et sur d'autres technologies avec pour chacun, une analyse des principaux acteurs et de leurs parts de marché. S'y ajoutent des com-

mentaires judicieux sur l'évolution des techniques et des tendances que l'on ne retrouve pas dans les autres rapports de ce type. L'étude EDM a été jusqu'à présent financée par l'IMC et le cabinet Strategy Partners qui se compose de MM. Rory Staunton, Jean-François Tougard et John Richardson possédant tous trois une expérience de plusieurs années sur ces secteurs d'activités. Ce sont également eux qui ont rédigé l'étude Ovum comparant différentes solutions existant sur le marché européen. **F.P.**

Pour obtenir des informations sur ces études ou les acquérir :

AIIM International - 1100 Wayne Avenue - Suite 1100 - Silver Spring MD 20910 - USA - Fax : (001) 301 587 2711.
Strategy Partners/DFR Technologies - 8 sente des Faurils - 78570 Andresy - France - Fax : 01 39 70 53 27 - E-mail : jtougard@strategy-partners.com.

Pour en savoir plus et être informé

ABONNEZ-VOUS à

MOS MAGAZINE

BP 303 - 56008 VANNES CEDEX - FRANCE

Tél : 02 97 47 83 06 - Fax : 02 97 47 49 46

E-mail : info@mosarca.com